

お店づくり 開業ガイド

繁盛店へのスタート

2003 年度版

株式会社ジェイ・ステーション

繁盛店へのスタート

自分の人生を自分の力で切り開いていく経営者としての第一歩を踏み出そうと決意したときから、一人の“起業家”として今までとは違った新しい人生を選び取ることになります。

それは、“起業家”として輝かしい成功への可能性と同時に事業の失敗という大きなリスクを背負う事を意味します。

今は世界的メーカーとなった企業も、国内・国外に多くの店舗を持つスーパーマーケットもそのスタートは一人の経営者が起こした小さな町工場や、ありふれた町の小さな薬局や洋品店でした。社会環境の変化、時流に乗ったとはいえ創業者の決意と努力、そして変わらない情熱がそれらの小さな工場や商店を幾多の危機を乗り越えて巨大企業にまで成長させてきたといえます。今日にある大企業でもその出発点はたった一人の“起業家”の独立心と、将来に対する夢と、その夢をつかんでみせるという強い決意にあるという点では全く変わりはないといえます。

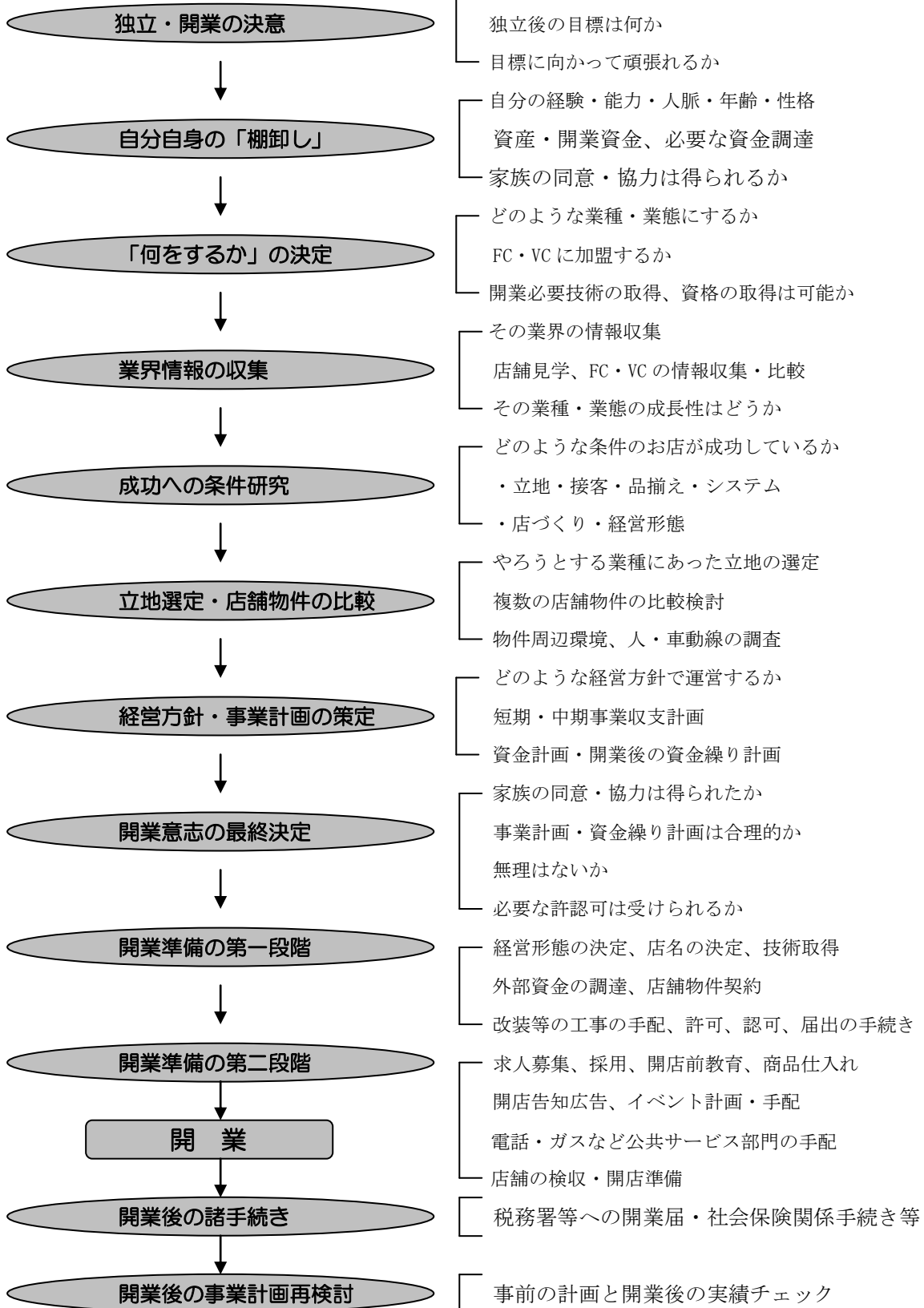
しかし同時に、多くの企業がそれぞれの業界での激しい競争に打ち勝つことができずその歴史を閉じ、業界から退出していくということもまた事実です。

事業を起こすということはそのような厳しい運命を自分の意志で選び取るということでもあります。それは決して成功を約束された道でもなければ、まっすぐに輝かしい未来へ向かう道でもなく、むしろ自分自身の人生だけではなく家族の人生をもある意味では賭けなければならない厳しい道といえます。

この本では新しく事業を起こし自分の人生を切り開こうという方々が、少しでもその成功率を高め順調な開業ができるように必要な知識をわかりやすく説明していきます。

1 独立開業を目指して	5
①事業ビジョンを明確にする.....	5
②何ができるか.....	7
③世の中の様子は.....	8
2 どんな店を開くか	9
①誰に来てもらうか.....	10
②何を売り物にするか.....	11
③どこで開業するか（立地・物件選定）.....	12
④どのように営業するか.....	15
3 事業計画をたてる	16
①何故事業計画が必要か.....	16
②資金・収支計画.....	17
③営業計画.....	18
④返済計画.....	20
4 事業形態の整備	21
①個人事業と法人.....	21
②有限会社と株式会社の違い.....	23
③組織構成.....	24
5 各種の届出	25
①個人事業開業の届出.....	25
②法人設立の届出.....	26
③許認可届出.....	27
④公共機関届出.....	28
5 業者取引と従業員募集	31
①仕入れ業者.....	31
②一般管理業者.....	32
③従業員募集.....	33
5 その他	34

①独立開業までの流れ



1 独立開業を目指して

①事業ビジョンを明確にする

『私はこれをやるんだ』との強い思いを抱いて創業するのと、明快な目標を持たないで創業するのでは、その後の経営方法に天と地ぐらいの差が生じてきます。

動機が前向きで、個人的な目標意識が明解であり、社会的意義が認められるほど、ビジネスを成功させることができます。

これから事業を始めるにあたっては、いろいろな人からの様々な形の協力が必要となります。そこで第一に、事業に対する創業者の基本的な経営ビジョンと目標に共感してもらうことが重要です。

ところが創業者は事業が成功する夢ばかり見て、経営ビジョンをおろそかにしがちです。また強い思いを持って創業するのと、明解な目標を持たないまま創業するのではその後の経営方法に天と地との差が出てしまいます。

●何をするか漠然としている場合

このようなケースでは、現状への不満足感から独立を考える事が多いようです。じっくりと時間をかけて自分は「なにを求めているのか」「なにをしたいのか」「なにができるのか」ということを再度考えてみる必要があるといえます。

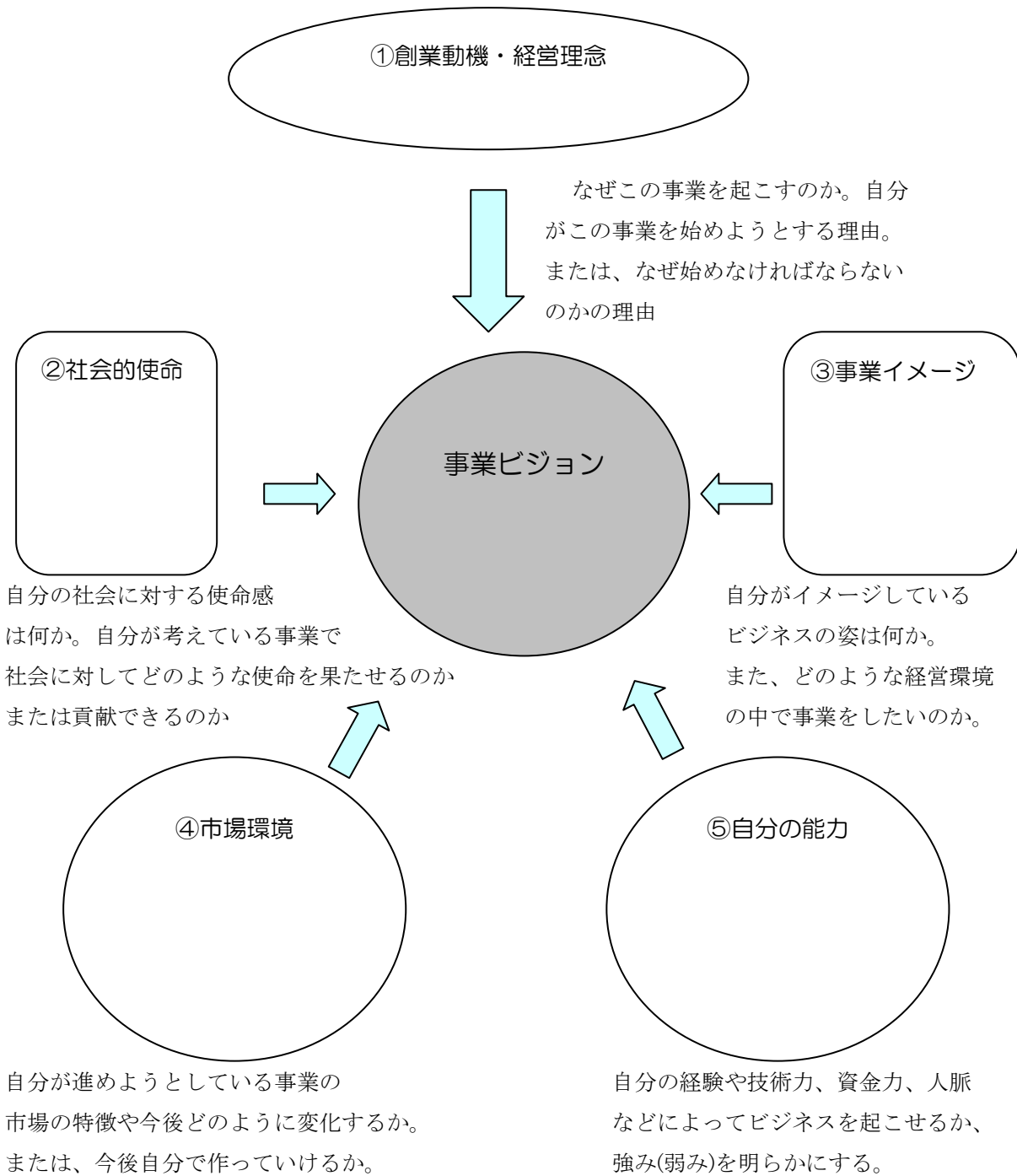
●したいことが決まっている場合

業界情報の収集を行いその業界の「現状」や「将来性」、事業としての収益性、必要な技術等を検討し、それを成功させる方法を研究します。

●場所に適した業種を決める場合

開業場所に適した業種が本当に自分が「やりたいこと」になるかどうかは鍵となります。「その立地に適した業種」が「好き」な業種と一致しない場合、「場所優先」ではなく「場所の限定を取り外せないか」という事を検討するほうが無難です。

<事業ビジョンイメージ図>



②何ができるか

■経験

商売をしたいといった漠然とした思いだけでは事業は成功しません。絶えず、最終決断を迫られる事業経営者には、そのビジネステーマに係わる知識やノウハウが必要です。

過去に経験したことや今携わっていることであれば、その業界のことは良く知っており、また、今まで培った人脈、信用を活用でき、改善すべきことも良く分かっています。

全く未経験の分野で、何も知らずに創業してもうまくいったケースはほとんどありません。

もし全く未経験の分野で事業をはじめるのであれば、アルバイトなどをして経験を詰んでからにするべきです。

■自己資産

事業のために新たに店舗や事務所を借りるとなると、毎月の固定費が大きな負担になります。

もし、活用できる土地や住宅などの資産があれば、それだけ経営が楽になります。

不動産の他に自己資産として活用できる物に「資格」「特許、実用新案等の知的所有権」があります。これらは、持っているからといって必ずしも役に立つとは限りませんが、ビジネステーマ選定の重要な要素、強みとなります。

※知的所有権：特許権・商標権・著作権など創作やアイデアに対して認められる権利

■人脈

人脈によってやりたい事業の幅は広がっていきます。しかし今の段階では知人・友人を数えるのではなく、実際に銀行から借入金をするときに「保証人」になってくれる人は誰か、開業資金の援助を受けられるとすれば、誰から・「いくらくらいか」というところの人脈として認識し明確にすることが大切です。

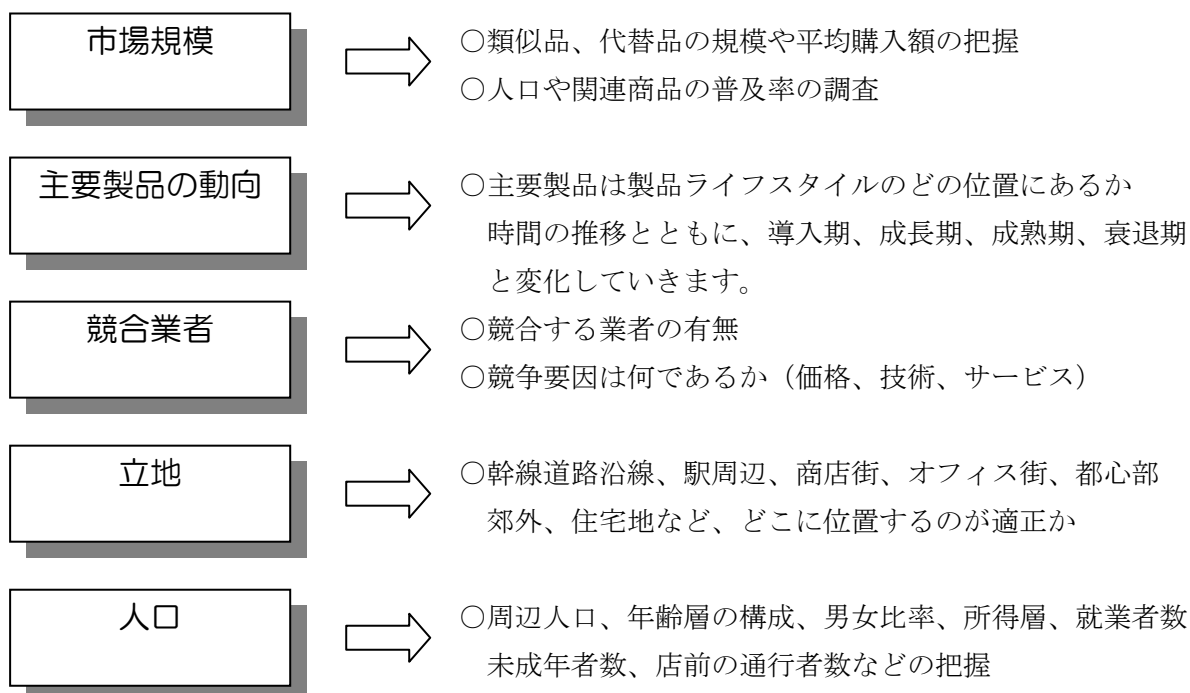
③世の中の様子は

やろうとするお店の業界について情報を収集します。店舗に関する雑誌を参考にしたり、すでに開業している人の話を聞いたり、お店を見学したり、銀行などの客観的な話も有益です。また近年インターネットの普及により店舗開業にあたっての情報も数多く知ることが出来ます。ここで重点的に集めておきたい情報を下にまとめてありますので参考にしてください。

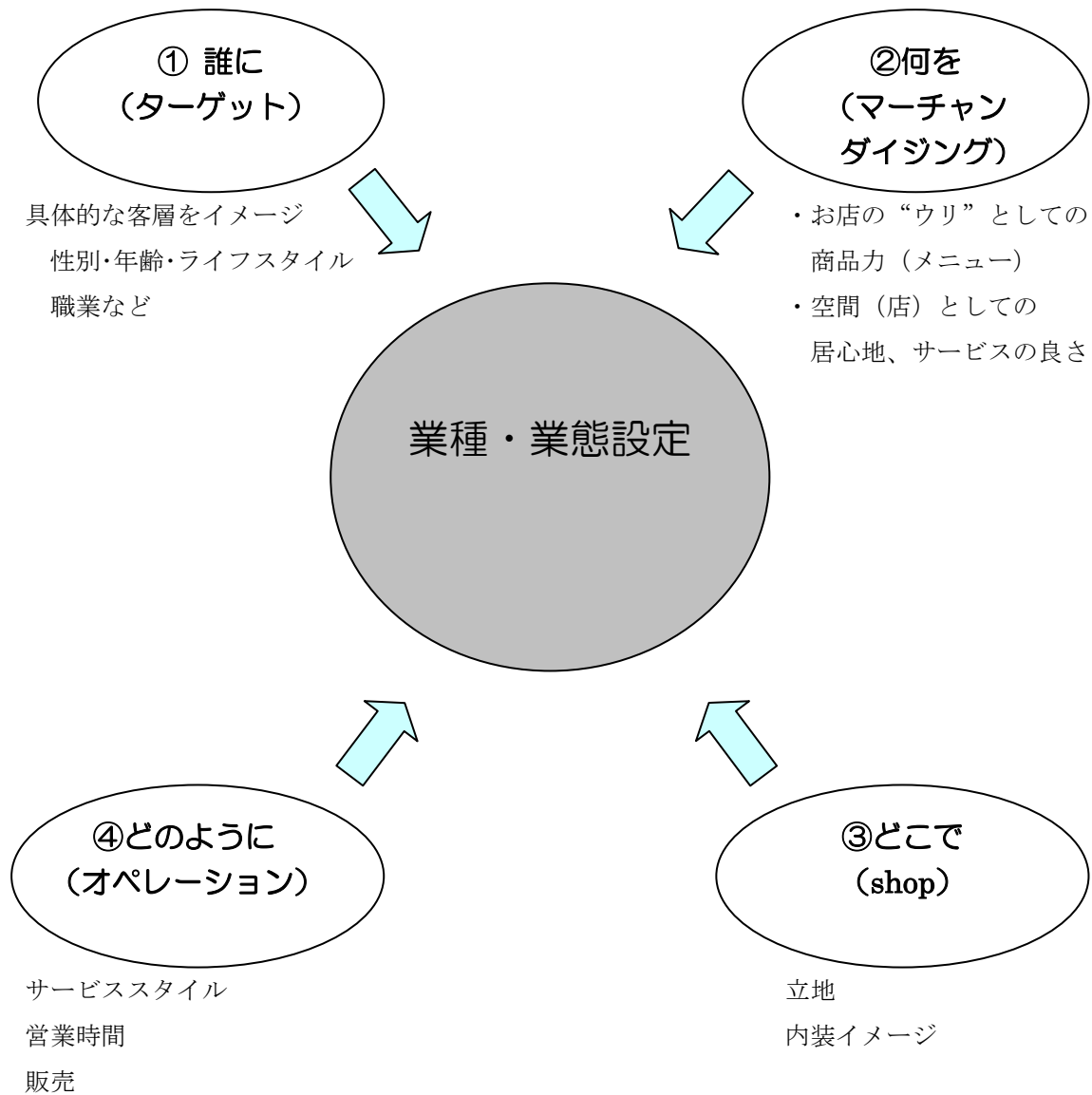
<業界の情報>

小売業	飲食業
<ul style="list-style-type: none"> ○ 商品の仕入経路や取引条件 ○ 商品情報、価格設定 ○ 新しい業態はないか ○ どのくらいの資金が必要か ○ 平均的な売上、収益率 ○ 店舗運営の実際、サービス ○ 店作り成功事例、失敗事例 ○ 必要商圈規模と立地条件 ○ 近くに競合店はないか ○ 競合店の強さ、弱さ 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 商材の仕入経路や取引条件 ○ 価格帯の設定 ○ 新しいメニューの開発 ○ 必要な設備 ○ 店舗設計の事例、見学 ○ 業種立地条件や客層 ○ 近隣の同業主店の視察、試食調査 ○ 店舗運営の実際、サービス ○ 平均的な売上、サービス

<市場環境>



2どんな店を開くか



①誰に来てもらうか

あなたのお店の供給に対して、お客様という需要がなければ事業として成り立ちません。その供給はどういった客層が求めているか、事業を始めようとしている敷地がどういった商圈にあるのか、などターゲットを具体的に検討する必要があります。

● ターゲットの絞り込み

- ① 男女性別
- ② 年齢
- ③ 勤労者か学生か
- ④ 商圈の具体的な人口数の把握（どんな人が店の前を通るか）

より具体的なターゲットを想定することで、業態のコンセプトにターゲットが見合っているのが把握できる場合もあります。

例えば、

- 今年から新入社員で働きだした 22 歳の A 子さんは、最近一人暮らしを始めた。慣れない環境の中、全て自分でやらなければならない。そんな A 子さんは駅から近いお惣菜屋をよく利用する。自分で自分の食べたい分だけ取り分けられる。それに値段も 500 円で充分満足でき、仕事帰りの遅い時間でもやっていてとても助かる。

というように、具体的にストーリーを想定すると、パッケージングしたお惣菜よりもビュッフェスタイルのセルフサービス、品揃えも若い女性向きにサラダや低カロリーメニューにし、原価率を下げ 500 円のボリュームを考える。営業時間は仕事帰りの多い時間帯を把握し設定する。このようにターゲットの絞り込みは業態の確定にとっても大きな比重であることがわかってきます。

②何を売り物にするか

- 実際に販売していく商品、サービスを部門別に記入します。
- ターゲットの顧客が必要としている商品、技術、サービスを取り揃えの基本とします。
- 競合他社と差別化できる商品、技術、サービスがありますか。
- 扱い商品、サービスが自社のコンセプトと整合性がありますか。
- 顧客満足と採算性のバランスがとれていますか。
- 関連する商品、サービスも取り揃えられていますか。
- 付加サービス（メンテナンス等）も用意されていますか。
- 価格決定要因は市場特性（見込み顧客の数、所在地、購買力）、競争構造（競争者の数、規模、原価構造）等を考慮して決定します。
- 新製品の価格政策としては①初期高価格政策（上層吸収価格政策）と②初期低価格政策があります。
どれを採用するかはその製品の需要の弾力性、模倣の可能性
- 大量生産のメリットの有無、独創性・新奇性などを勘案します。
割引政策（①現金割引②数量割引③業者割引）やリベート（扱い料に対する報賞として）の採用の検討。

③どこで開業するか（立地・物件選定）

商業は『立地産業』であるといわれており、立地の良し悪しが経営に与える影響は大きなものがあります。また、業種、取扱商品によって求められる立地条件や必要な店舗面積は大きく異なります。商業立地として考えた場合、必ずしも現状の商店街やショッピングセンターが好立地とは言えず、また交通機関や主要公共施設等の環境変化によって大きく商業環境の変化に対して常に好立地を求めて変化する柔軟性も必要とされます。

※開業する場所が自宅あるいは自己所有の場所で既に決まっている場合

その立地に適した業種を選択する必要があります。特に最寄り性の強い（お客様が家の近くで購入するケースが多い）商品やサービスを販売する業種や飲食業などでは立地によって経営が大きく左右されるため、たとえ「やりたい業種」であっても立地に適さない業種は避けるべきであると言えます。また、場所によっては特定の業種が開業できないという用途指定の制限事項があるため、開業予定地の用途指定をあらかじめ調べておく必要があります。

※開業が未定でこれから自由に選定できる場合

不動産屋などを利用して選定することになります。物件を検討する時は、必ず複数の候補を比較検討してください。いかに良い物件に見えても出店・開業にむけての心の高まりがそのように見せている場合も多いからです。独立開業に向けて「はやる心」が周囲の状況や店舗物件について客観的に、冷静にみる目を奪うことになりかねません。またこの段階で商圈調査や物件評価に専門家の力を借りることは極めて有効です。

また立地の検討と並んで考えなければならないのが、出店コストの検討です。経営者の基本的な態度として「コスト」と「成果」を常に考える事が求められます。

《店舗物件選定のチェックポイント》

1 店の前に交通量は多いか

一般的に商店の場合、人や車の交通量が多いほうが有利です。交通量がどの位あるかチェックしましょう。

2 通行人が顧客ターゲットに合っているか

周辺住民の特性や店前通行人の特性が顧客ターゲットとしている客層にあっているかどうかをチェックしましょう。

3 隣近所の店舗はどうか

予定場所が商店街である場合、集客力があるのか隣近所の店舗はどういう業種の店舗か、経営者はどういう人かなど、周囲の店舗状況が適当であるかを判断しましょう。

4 集客施設があるか

近くに文化施設、病院、スポーツ施設など集客施設があるか、将来の計画はどうかなども見ておきましょう。

5 競合店を調査する

競合店はどのような経営をしているのか、顧客ターゲット、商品構成や品揃え、主要価格帯、客単価などを観察し、競合店とは異なる自店の個性化、特徴づけが出来るか検討しましょう。

○ 契約関係

権利金・敷金・保証金・家賃・共益費・修繕積立金・駐車場利用料・その他使用料
手付金・仲介手数料・内金等

○ 改装費関係

設計・デザイン料・建物工事・内装工事・設備工事・看板工事・その他附帯工事等

立地区分	立地の特徴	適した業種	主な来街手段
近隣型商店街	小さな駅や、住宅地を背景に毎日使うような日用品中心の業種が集まった商店街。商店街としての規模は小さく商圈も狭く、固定客が多い。	食料品、日用雑貨、小規模飲食店など買い物頻度が高い業種、日常的サービス業。	徒歩や自転車が中心。
地域型商店街	中規模の駅前や各区の中心商店街、地区官庁、公共施設等もあり、昼間人口か夜間人口よりも一般的に多い地区。買回り品やバラエティ商品が売れ、昼と夜で客層が変わることが多い。	買回り品や文化品、バラエティある品揃えが必要になる。飲食業は特にメニューの幅が必要。昼間の客層と夜間の客層2段階のメニューも良い。サービス業の構成層。	徒歩、自転車 公共交通機関 マイカー
広域型商店街	大きな駅を中心とした交通機関と広い商圈が特徴、モノ消費型からコト消費型に変化。アミューズメント産業やサービス業、専門店、百貨店の立地。	出店コストが高く採算性の面から業種に制限が出る。店舗グレードも高いものが要求される。夜間飲食業、24時間型産業、業務、個人産業。	公共交通機関 やマイカーが 大半
ロードサイド	主要幹線道路沿いの立地と生活道路沿いの立地がある。幹線道路沿いは大商圈型、生活道路沿いは小商圈型立地、比較的大型SC、郊外型DS等に適する。 ※ SC・・・ショッピングセンター ※ DS・・・ディスカウントストア	車客中心のため、重量商品の持帰り業種や「まとめ買い」が可能日曜、祭日型業種、業態に適する。	マイカー中心

④どのように営業するか

- 消費者志向（顧客志向）のマーケティング、コンセプトを持っているか
- プロモーション、ミックス：販売促進の組み合わせ（広告、折り込みチラシ、ダイレクトメール、POP、パブリシティ、人的販売など）の方法はどうするか
- 店舗販売（対面販売、セルフサービスなど）、通信販売（カタログ販売、インターネット通販）、訪問販売、自動販売機による販売方法など
- 顧客相手は一般顧客か、会員制の顧客か
- 現金販売か、掛売りか（クレジットカード、分割販売手形販売などを含む）。
- 営業日や営業時間をどうするか。
- 製品のライフサイクル（導入段階、成長段階、成熟段階、衰退段階）でその製品がどの位置にあるかを認識しどういった販売戦略を練るか

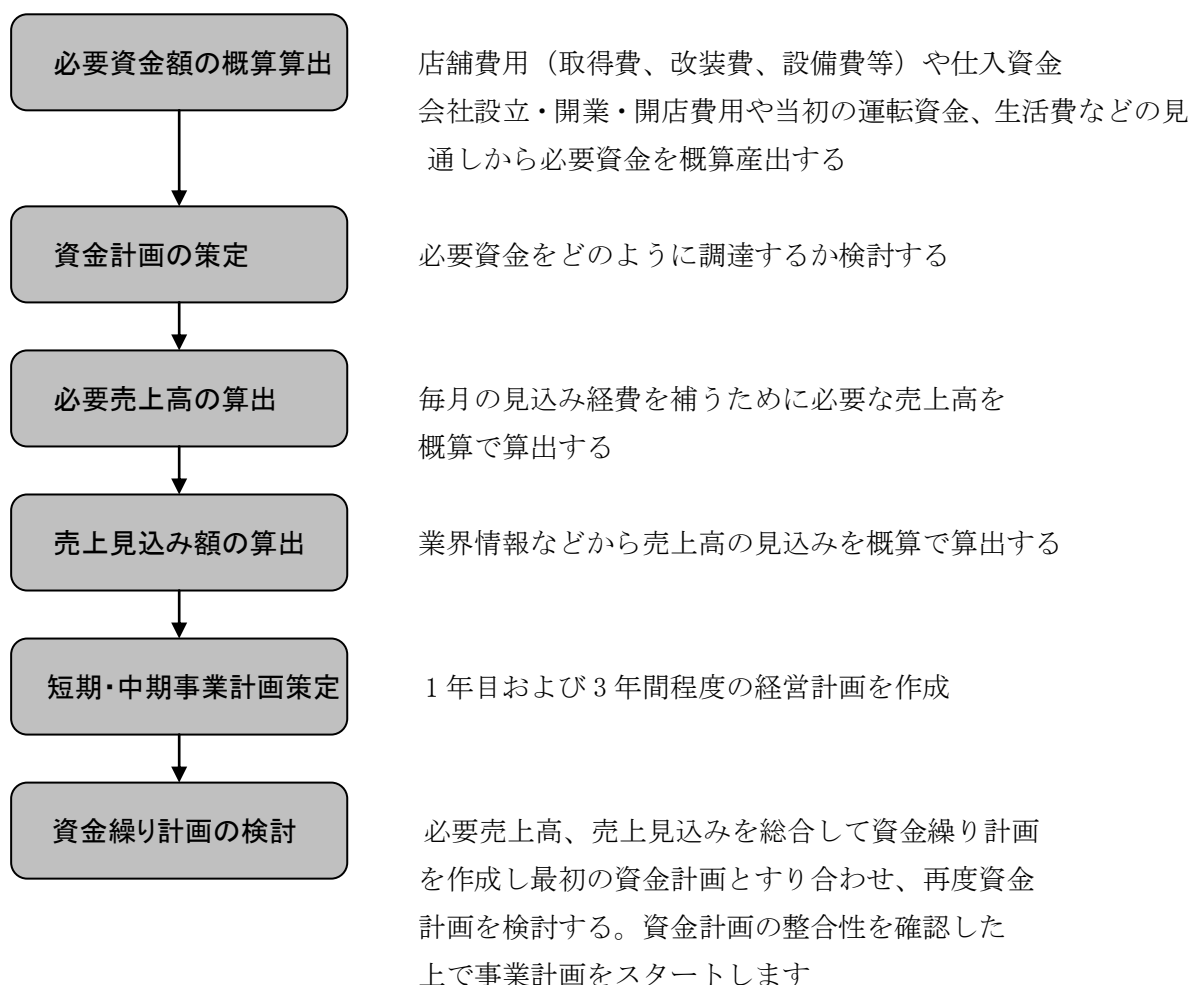
3事業計画をたてる

①何故事業計画が必要か

事業計画とは具体的にイメージしたお店の経営について、経済的な条件を設定し事業として成立させるための計画のことを言います。

金融機関へ借入金を申し込んだり、公的機関からの支援を利用する際など、第三者を納得させる手立てとして重要な資料となりますので実現性の高い計画が必要です。

成功に向けたフローチャート



②資金・収支計画

資金・収支計画を立てるということは、まず自分が行おうとしている事業がどのくらいの投資が必要なのか、または、その調達方法はどのようにするのか、さらには、日々、月々、年間でどのくらいの費用が発生するのかなどの予測を立てることです。

また、月々の資金繰り（支払と収入）についてもチェックすることが必要で、支払いが早く入金が遅い場合などは、売れてはいるが支払う資金がない状況になり、資金がショートしてしまうことがありますので、事前の手当てが必要です。

さらに、利益から借入金を返済する機会が多いので、いくらの利益があれば返済できるかなどを事前に計画しておくことが求められます。

このようなことから、資金計画や収支計画を詳細に立てて、創業することが必要となっています。

総事業費

事業開始後、何年にもわたって使える物を購入するための資金です。

- 店舗取得費・・・ 土地の購入、店舗賃貸の際の敷金、保証金、仲介手数料、など含みます。
- 店舗工事費・・・ 店舗の建設費、内装費、機械設備など含まれます。
- 開業準備費・・・ 店舗開業時に使用する器具類や材料の仕入費、店舗宣伝の為にチラシやメニュー制作費、名刺、各申請の為に諸経費等

資金調達

初期段階に関わる資金をどこから集めるかを計画する事です。集める資金は、出所によって名称が違うとともに持っている性格も違います。その違いを正確に知っておく必要があります。

資本金（出資金）とは、経営者本人や出資者が個人的に出資した資金で、必ずしも返済の義務を伴いません。

借入金とは、銀行などから借りた資金で、1年以内に返すものを短期借入金、1年以上の期間で返すお金を長期借入金と呼んでいます。借入期間の長さに応じて、毎年、毎月の返済金額が変わってきます。

運転資金

短期間で消費したり、物として残らないものにかかる費用で、設備資金以外のものは全て含まれます。人件費や事務所の賃借料、広告宣伝費等が代表的です。

業種によっては、売上が実際に入金されるまで時間がかかることが多いので、最低2ヶ月程度の資金を見積もっておく必要があります。

③営業計画

●売上高(総売上)

事業を始める前からいきなり1年分の収支額計算することは困難です。そこで、その準備作業として、まず毎日の売上を出し、それを月ごとに集計し、年間集計(短期売上計画)が出来ます。その年間集計を数年先まで立てたものが中長期売上計画です。

●売上原価(原材料費)

小売店では商品仕入代、総菜屋など物を作って売る場合には材料費等、サービス業では外注費等、製造業では材料費・労務費・外注費等が該当します。

●売上総利益

売上高から売上原価を引いたものです

通称：粗利益(アラリエキ)と呼ばれています

●販売管理費(一般管理費)

事業を行うにあたり、営業や販売、一般管理にかかる費用をいい、全費用のうち売上原価を除いたものすべてと考えてください。

- 人件費 従業員やパート、アルバイトに支払う給与や賞与、福利厚生、交通費等
- 地代家賃 店舗・事務所・駐車場等の賃貸料
- 広告宣伝費 チラシ等の印刷物作成料、新聞折込料等
- 支払利息 借入金の利息
- 減価償却費 建物、備品、車両など土地を除く固定資産は時の経過とともに価値が低下していきます。この低下した価値を費用として計上する事ができ、これを減価償却費と呼びます。原則20万円以上の設備や備品が対象となります。

●営業利益

売上高から売上原価と販売管理費を引いたものです。

●役員報酬

法人にした場合、創業者と役員(取締役、監査役)が取る報酬。創業当初は、ゼロということも少なくありません。

個人事業の場合には営業利益の部分が所得となり、これから所得税が引かれます。

●税引き後利益

税金の目安を40%としていますが、利益の額や、個人事業の場合には所得によって税率が異なります。

売上見込みの立て方

- 1: 業界での自分の経験や販売実績などから、売上高の概算を予想する
- 2: 同業の知人や経営コンサルタントに達成可能な売上高を聞く
- 3: 既存の統計資料(商売統計、繁華街統計など)から売上高を推定する
- 4: 店舗の広さ、商品構成、客単価などから売上高を想定する
(飲食店では客数、回転数、客単価などから計算)
- 5: 従業員数など稼働能力の面から売上高を試算する

4・5 は稼働能力からの計算で、「**経営指標**」を利用すると便利です

経営指標：製造業からサービス業に至る252業種の経営実態を、規模別に計数で表した資料「**中小企業の経営指標**」。中小企業庁が毎年発行。

④返済計画

金融機関等から借り入れて開業する場合は、利息をつけて返済しなければなりません。

また、返済財源が不足する場合は、別途調達資金が必要となります。

●返済財源

返済の財源は、税引き後利益と減価償却費が該当します。なぜ減価償却費が返済財源になるかというと、費用として収支計画の中で計上していますが、実際には、費用を払っているわけではないので資金としては残ります。

●返済額

金融機関等から借り入れた資金のうち返済する金額を返済額。通常の制度資金では、始めの半年間、長くて1年間程度は元金返済据え置きの間があり、利息のみを返すようになっています。その後、月々で返済するようになっています。

●差引

返済財源と返済額の差額がプラスであれば資金が残り、内部保留として活用できることとなります。

●別途資金調達

返済財源と返済額の差引がマイナスの場合で、借入金などの返済が必要な場合には、当初の資金計画以外に資金調達が必要になります。

黒字経営になるのが平均で3.5年になっていますので、創業当初は、非常に厳しいことが想定され、別途資金調達を考えておく必要があります。

4 事業形態の整備

① 個人事業と法人

これから事業を始めようとするとき、どのような経営形態で事業を始めるかを決め、開業の手続きをする必要があります。

経営形態としては、個人経営、有限会社、株式会社等が多く合名会社、合資会社等の形態は最近では少ないようです。ここでは個人事業、有限会社、株式会社、3つの経営形態の違いと、会社設立登記手続き、開業届出の方法について説明します。

まず「個人事業」でスタートするか、「会社組織」で始めるかを決定します。「有限会社」にするか、「株式会社」にするかということは「会社」としての形態の選択と考えます。

個人事業	最も早く、一番簡単に開始できます。簡単であるだけに高い信用が得にくいことがあります。
有限会社	資本金 300 万円が必要。株式会社に比べればさまざまな面で比較的設立しやすく、特に小規模事業な場合は有限会社から始めるのが適切です。
株式会社	資本金 10000 万円が必要。資金調達が多様で、信用度が高い。取引の場合や信用の面で個人、有限会社よりも株式会社の方が信用度が高いです。

個人事業の特徴は、なんといっても設立手続きが簡単で費用もかからないということです。また開業後の帳簿等の監理や決算、税務申告、納税等の処理も簡単なことが特徴です。

会社形態は「法人格」という組織としての「人格」を持ち、個人事業よりも経営形態としての永続性が高く、その信用力の高さは個人経営の場合よりはるかに大きいものとなります。また有限会社や株式会社という「有限責任」制の形態を選ぶことで、もし「倒産」等ということになった場合でも責任の範囲は出資金の範囲にとどまります。

さらに株式会社では要件を満たすことによって「株式の上場」等といった手段で大きな資金の調達が可能となります。

銀行等の取引や、設備等のリースに関しては個人よりも会社の方が信用力は大きく有利といえます。

開業当初は個人事業としてスタートし、経営規模の拡大に応じて会社形態に移行する(法人成り)という方法もあります。いずれにしても経営者であるあなたがプラス面とマイナス面を充分考えた上で決定する必要があります。

＜個人事業と会社の比較＞

項目	個人	会社
開業の手続き	税務署・県税事務所・区役所事務課への開業届け。従業員を雇用する場合は社会保険事務所、労働基準監督署への届出。	法務局への会社設立登記の手続き。税務署・県税事務所・区役所事務課への開業届け。社会保険事務所、労働基準監督署への届出。
資金	個人の資格で行うため資金の調達には限界がある。開業資金は元入金とされ、資本金としての定めはない。	出資の形で資金調達ができる。設立時に有限会社で300万円、株式会社で1000万円以上の資本金調達が必要。
責任	事業主体として事業主が全ての責任を負うことになる。	出資金の範囲で有限責任を負う。会社の借り入れに対し個人としての債務保証を求められる場合もある。
会計処理	簡易帳簿による会計処理でよい。青色申告制度を選択した場合でも決算時には損益計算書のみでよいが貸借対照表を作成することで特別控除がある。	正規簿記による会計処理が必要。決算業務も複雑。決算時には貸借対照表、損益計算表、付属明細票、事業概況書など必要。
保険・税金	事業者は政府管掌保険に入れず国民健康保険・国民年金となる。税金面では青色申告制度が有利。所得が増えると法人に比べ負担率が高くなる。	手続きによって経営者も政府管掌保険対象となる。 事業収入と、個人所得が分離され、租税負担率は個人事業より低い。

事業開始当初から会社組織にする場合、株式会社、有限会社、合資会社、合名会社の中から会社形態を選択することになります。

この中で株式会社は株式の出資の範囲で、有限会社は出資金の範囲で責任を持つ有限責任会社であり、それに対して合名会社と合資会社は経営者が無限責任を負う制度です。最近では株式会社と有限会社の設立が多くなっています。

②有限会社と株式会社の違い

有限会社と株式会社の違いは定められた最低資本金が大きく異なります。これ以外に、設立手続き上の違いや、会社運営上の違いなどを表にまとめてあります。さらにこれらの相違のために設立手続きに要する費用も異なります。

会社設立の手続きは個人で行うことも出来ますが、書類の作成や、法務省への届出や類似会社名の調査など煩雑なので専門家に依頼することを考えたほうがよいです。

項目	有限会社	株式会社
出資者の人数	1人以上 50人まで	1人以上
出資単位	一口 5万円以上	一株 5万円以上
最低資本金	300万円	1000万円
取締役	1人以上	3人以上
監査役	不要	1人以上
株券の発行	できない	できる
出資者の責任範囲	出資金の範囲	株式の引き受け額の範囲
役員任期	特に制限なし	2年
最高議決機関	社員総会	株式総会
決算の公告義務	義務はない	決算期ごとに株主に公告義務
出資分の譲渡	社員間の譲渡は自由、その他への譲渡は社員総会の承認が必要。	原則的に自由。
設立費用	法定費用合計 約 15万円～ 代行費用 約 12万円～	法定費用合計 約 24万円～ 代行費用 約 12万円～

③組織構成

共同経営を考えている方へ

親しい友人やかつての勤務先の同僚などを「一緒に事業をやろう」ということで、共同経営を志すケースが多くありますが、開業後何年かで、空中分解してしまうことが多く見受けられます。

事業を進めていく上で意見が食い違ったり、責任のなすりあいや相手に依存しきってしまうことが感情的な対立を生むといった事例もよく見られます。

共同経営を行おうとする場合には、メリット・デメリットを明確にし、それぞれの役割及び責任と権限、意思決定のルール、事業が上手くいかなかった時の責任の取り方など、事業を始める前から十分に議論し、全員納得の上で決定しておくことが重要です。

「誘われたからなんとなく」とか「ひとりでは心細いから」といった消極的な理由だけで、共同経営を行っても、上手くいきません。

(事業パートナー選定ポイント)

- 1: 事業の夢やビジョン、将来の方向性が一致しているか
- 2: お互い自主的に事業の成功に向かって努力する意志を持っているか
- 3: 事業運営上、お互いの役割分担は明確にすることができるか
- 4: 将来にわたっての報酬・成果配分の方法は明確にできるか
- 5: 事業が軌道にのらなかったときの責任範囲は明確に処理できるか
- 6: 意見が食い違っても冷静に議論ができるか
- 7: お互いの性格を理解し、上手くやっていけるか
- 8: 事業経営に耐え得る健康を有しているか

5 各種の届出

① 個人事業開業の届出

個人事業の開始にあたっては次のような手続きになります。

これらの手続きは比較的簡単で個人でも容易にできるものですが、業種によって必要とされる保健所、警察署などへの許可・認可の手続きや届出があり建物設備や店舗設備に対する規準、営業時間に対する定め等もあるので十分な注意が必要です。関係機関に事前相談を行いながら準備するといいでしょう。

店舗を開業するにあたって各種届出が必要になります。

個人事業設立手続き

	提出書類	提出納期など	届出場所
	個人事業開業届出書	開業の日から1ヶ月以内	所轄 税務省
	所得税の青色申告承認申請書	開業から2ヶ月以内に届出(開業が1月15日以前の場合は青色申告をしようとする年の3月15日まで)	
	青色事業専業者給与に関する届出書	青色申告を選び、専従する家族などに支払う給料を経費として控除したい場合、開業の日から2ヶ月以内(開業が1月15日以前の場合は、適用を)	
	所得税評価の棚卸資産の評価方法届出書	最初の確定申告の提出期限まで。届けがない場合は税務署によってその方法が決められる。	
	原価償却資産方法の届出書	最初の確定申告の提出期限まで。届けがない場合は税務署によってその方法が決められる。	
	給与支払事業所等の開設届出書	支払事務所の開設の日から1ヶ月以内	
	源泉徴収の納期の特別承認に関する申請書	従業員の源泉徴収税を毎月ではなく6ヶ月ごとに納付する特例を受けたいときに提出する。提出期限は特にないが承認の翌々月の納付分から適用。	
	国民健康保険 国民年金	企業退職後速やかに	区役所保 健年金課

②法人設立の届出

法人を設立し、事業を開始する場合は法務省での法人設立登記の手続きの跡、次のような税務署・県税事務所への届出が必要となります。また従業員を雇用する場合や、雇用保険の適用事業所となった場合は下表以外に公共職業安定所・労働基準監督署への届出が必要となります。

法人の設立の届出手続き

提出書類	提出納期など	届出場所
法人設立届出書	会社設立後2ヶ月以内	所轄税務署
法人青色申告の承認申告書	設立の日から3ヶ月を経過した日と設立の日の属する事業年度終了の日のいずれか早い日の前日まで	
棚卸資産の評価方法の届出書	設立第1期の確定申告書の提出期限	
有価証券の評価方法の届出書	有価証券を取得した日の属する事業年度の確定申告書の提出期限	
減価償却資産の償却方法の届出書	設立第1期の確定申告書の提出期限	
給与支払事業所等の開設届出書	支払事務所の開設の日から1ヶ月以内	
法人設立申告書	設立から1ヶ月以内	県税事務所 税務署に合わせて提出できる
社会保険・厚生年金保険新規適用事業所現況所	適用事業所となった場合速やかに	社会保険事務所

③許認可届出

業種の中には許認可が取れなければ創業できないものがあります。また、許認可が取れば創業資金を融資するなどの条件をつけられる場合があります。

このため、先輩企業から取得に関する情報を収集することも必要です。

また国家資格がないと開業できないもの、資格を講習で取得できるもの、届出で開業できるものなど様々なものがありますので、申請先へ確認し、許認可がいつ取得できるかを確認しておく必要があります。

担当窓口		主な業種
保健所	食品関連 宿泊施設関連 浴場施設関連 クリーニング関連 美容関連 薬事関連 施術関連	飲食店・喫茶店の営業、食品の製造、販売 ホテル・旅館・ペンション等の営業 公衆浴場、水泳場、コインシャワーの営業 クリーニング、コインランドリー、おむつ、リネンサプライ業 美容、理容業 薬局の営業、医薬品・医療用具の販売、殺虫消毒業 はり・きゅう師、あんまマッサージ師、指圧師
警察署	古風関連 風俗関連 保全関連	リサイクルショップ・古書店の営業、質屋の営業 麻雀・パチンコ店、ゲームセンター、バー、ディスコ等の営業 警備業
国土交通省 関東陸運局神奈川陸運支局 関東運輸局運航部倉庫課 企画部観光課		観光バス・タクシー・レンタカー業、運送業、自動車整備業 倉庫業 一般旅行業及び代理店業
県担当課 商工労働部商業流通観光課 県土整備部建設業課 衛生部薬務課 環境農政部廃棄物対策課		国内旅行業及び同代理店業 宅地建物取引業 医薬品等輸入販売業 産業廃棄物処理業 * (横浜、川崎、横須賀は市担当課)
市町村担当課		一般廃棄物処理課、浄水槽清掃課
公共職業安定所		有料職業紹介業、労働者派遣事業
その他(社団法人) 日本コンパクトディスクビデ オレンタル商業組合 日本著作権協会横浜支部 日本映像ソフト協会		レンタルレコード、CD カラオケ レンタルビデオ(邦画) *(洋画は各メーカーとの個人契約)

国土交通省関東陸運局神奈川支局旅客課	045 (939) 6801
貨物課	045 (939) 6802
整備課	045 (939) 6803
関東運輸局運航部倉庫課	045 (211) 7216
企画部観光課	045 (211) 7265
(社)日本コンパクトディスクビデオレンタル商業組合	03 (3234) 8824
(社)日本音楽著作権協会横浜支部	045 (662) 6551
(社)日本映像ソフト協会	03 (3542) 4433

※神奈川県の場合

④公共機関届出

法的許認可の他に公共機関への手続きが必要になります。

行政編

届け出先	内容	手続きが必要な人	必要書類	届出期間
市役所・ 区役所など ※	転入届	(他の市町村から転入の場合)どなたも必要です	転入先で発行された「転出証明書」、「印鑑」	新居に住み始めた日から14日以内
〃	転居届		「印鑑」	新居に住み始めた日から14日以内
〃	印鑑登録	必要な方	登録する印鑑	住民票の届出と共に行います。
〃	国民健康保険	加入者	「健康保険証」、「印鑑」、「転出証明書」	新居に住み始めた日から14日以内
〃	国民年金	加入者	「年金手帳」、「印鑑」、「転出証明書」	新居に住み始めた日から14日以内
〃	公立小中学校	転入先の公立小中学校に入学希望の児童がいる世帯	転出校で発行された「在学証明書」	新居に住み始めた日から14日以内
〃	母子健康手帳	母子健康手帳をお持ちの方	「母子健康手帳」	新居に住み始めた日から14日以内
〃	児童手当	自治体が設定する支給要件を満たす方	「所得証明」、「健康保険証」、「印鑑」、「預金通帳」	新居に住み始めた日から14日以内
〃	その他の各種児童手当	国、自治体が設定する支給条件を満たす方		
〃	老人保健法医療受給者証	70歳以上の方	「健康保険証」	新居に住み始めた日から14日以内
〃	医療証	一定所得以下の65歳以上70歳未満	「健康保険証」、「印鑑」、「所得証明書」または「交付状況連絡票」	新居に住み始めた日から14日以内
〃	各種高齢者サービス	自治体ごとのサービスに該当する方		
〃	特別障害者手当等、障害者、障害児対象の手当	国、自治体が設定する支給条件を満たす方	「所得証明書」または「交付状況連絡票」、「印鑑」、「預金通帳」	新居に住み始めた日から14日以内
〃	各種障害者手帳	自治体が設定する支給要件を満たす方		
〃	外国人登録	日本に90日以上滞在する外国籍所有の方	旅券（パスポート）、写真2枚	入国して90日以内
〃	外国人登録の変更登録	外国人登録者で、居住地をかえた外国人の方	「外国人登録証明書」	
〃	飼い犬の登録	犬を飼っている世帯	旧「畜犬鑑札」「狂犬病予防注射済証明」	遅滞なく速やかに

〃	125cc 以下のバイク・小型特殊自動車	前居と同一車輻を持ち込む所有者の方(同じ市町村内での移転の場合)	「標識交付証明書」、「印鑑」	遅滞なく速やかに
		前居と同一車輻を持ち込む所有者の方(他の市町村からの転入の場合)	「廃車控」、転入先の「住民票」、「印鑑」、「車体 No. の石ずり」	遅滞なく速やかに
警察署、または運転免許試験場	運転免許証	運転免許をお持ちの方	新居の「住民票」、「免許証」、「印鑑」、他道府県から転入の際は「写真」	遅滞なく速やかに
陸運支局	自動車の登録変更	前居と同一の自動車を持ち込む所有者の方	「車庫証明」、「車体検査書」、「住民票」、「印鑑」	新居に住み始めてから 15 日以内
税務署	納税地変更	所得税等の確定申告を自分で行っている事業主等の方	「納税地異動届出書」、「印鑑」	遅滞なく速やかに

※役所以外の出張所、地域センター等で行えるものもあります(自治体によって異なります。)

※手当て、サービス等の有無、内容、手続き方法は各自治体によって異なりますので、役所にお問い合わせください

生活編

内容	手続きの方法	届出先	届出期間
電気	ブレーカーのスイッチを上げ、電気使用申込書を郵送する	<エリアの電力会社>	転居後すぐ
水道	エリアの水道局へ連絡又は新居に配布されている水道使用開始申込書を郵送	<エリアの水道局営業所>	転居後すぐ
電話	転居前に「116」又は契約している電話会社に連絡し、移設工事をしてもらう	<契約電話会社>	移設希望日の 2 週間前までに行うのが望ましい
ガス	ガス会社に係員にガスの種類と器具が合っているか確認してもらい、メーターコックを開けてもらう	<エリアのガス会社>	使用開始希望日の 1 週間前までに行うのが望ましい
郵便	郵便局にある「転居届」に必要事項を記入して提出	<最寄りの郵便局>	転居の 1 週間前までに行うのが望ましい
勤務先	勤務先の人事・総務等の担当に届出	<勤務先担当部署>	遅滞なく速やかに
銀行	「届出印」、「住民票、健康保険証など新住所が確認できる物」を持参し、銀行窓口へ届出。公共料金引き	<取引銀行>	遅滞なく速やかに

		落とし口座の変更も、銀行窓口で行える※		
クレジットカード		転居した旨を連絡し、住所変更を送ってもらい提出。引き落とし口座を変更する場合は口座変更届を提出※	<契約クレジット会社>	遅滞なく速やかに
各種保険		転居する旨を連絡。文書での住所変更届が必要な保険会社もある※	<契約保険会社>	転居の1週間前までに行うのが望ましい
証券会社		転居した旨を連絡し、住所変更を送ってもらい提出。引き落とし口座を変更する場合は口座変更届を提出※	<契約証券会社>	遅滞なく速やかに
NHK		フリーダイヤル(0120-151515)へ連絡。引落とし口座を変更する場合は口座変更届を提出※	<NHK>	遅滞なく速やかに
BS・CSテレビ等		転居した旨を連絡。引落とし口座を変更する場合は口座変更届を提出※	<契約テレビ会社>	遅滞なく速やかに
インターネットプロバイダー		転居した旨を連絡。引落とし口座を変更する場合は口座変更届を提出※	<契約プロバイダー>	遅滞なく速やかに
携帯電話		転居した旨を連絡。引落とし口座を変更する場合は口座変更届を提出※	<契約携帯電話会社>	遅滞なく速やかに
JAF		住所変更用紙(JAF-MATEに添付)を郵送又はFAX。引落とし口座を変更する場合は口座変更届を提出※	<最寄りのJAF支部・事務局>	遅滞なく速やかに
生協		管轄地域の生協センターに加入手続きを行う	<最寄りの生協>	
新聞		最寄りの販売店、または新聞社の配達サービス係に連絡して契約に来てもらう	<最寄りの販売店>	

※ 住民票等、住所が確認できる物が必要な場合もあり

※ 手続き方法は会社、店舗によって異なる場合もありますので、詳しくは各会社・店舗にお問い合わせください。

5 業者取引と従業員募集

① 仕入れ業者

- 仕入先は複数業者あるか。
- 仕入先の選定基準を満たしていますか。基準となる指標は…
 - 1 供給する商品の水準が顧客のニーズを満たすものであるか。
 - 2 仕入先が開放チャネル(どこにでも販売していく)か、限定的なチャネルをとるか。
 - 3 価格及び取引条件はどうなっているか。現金割引や数量割引はあるか。
 - 4 サポート体制はどうか。販売促進支援(広告や陳列の支援、販売員の派遣)やコンサルティング支援(経営・会計・顧客管理)の有無とその内容。
 - 5 信用性があるか。仕入先の財務の健全性、約束の履行(納品の正確さ)、顧客からの苦情への対応。
- 仕入の数量では大量仕入か当日仕入か。
- 単独仕入か、共同仕入か。個別店仕入か、集中仕入か。
- 発注手段は同ですか。(電話、FAX、オンライン、自動補充システムなど)
- 仕入入帳(全体買取、消化仕入、委託仕入)と代金決済方法(現金、手形、延べ勘定か)はどうするか。
- 適性在庫を維持するシステムはあるか。

②一般管理業者

③従業員募集

費用のうち人件費は大きなウエイトを占めます。創業にあたっては、事業規模と従業員数を勘案して慎重に考える必要があります。

また、従業員を採用するということは、雇用主（使用者）として、従業員（労働者）の生活を支えていく責任を持つことになります。労働法や労働保険・社会保険等の知識も必要です。

（従業員の採用のチェックポイント）

- 1：従業員の雇用は本当に必要か
- 2：どんな能力・経験のある従業員が必要か
- 3：従業員の仕事内容はどんなものか
- 4：何人の従業員の雇用が必要か
- 5：人件費の原資は確保できるか
- 6：従業員の雇用形態はどれにするか
（正社員・パート・人材派遣・アルバイト・その他）

5 その他

開業の最後の意思決定をしてから開店予定日の1ヶ月間までを開店準備と考えて下さい。

この段階では

- 事業形態の決定(個人事業者か有限会社かそれとも株式会社の形態にするか。)
- 開店までのスケジュールの決定
- 融資等の資金調達の手続き
- 必要な許認可手続きや、資格の取得
- 店舗物件の契約
- 店舗改装の工事手配
- 商品の仕入先との交渉、商品仕入

等を行います。この段階でいろいろなことをこなさなければならないため十分なスケジュール管理と事前準備が必要となります。

開業まで1ヶ月間にすべき事

- 業員の募集、採用、教育
- 商品仕入
- 開店広告、イベントの企画
- 電機、電話、ガス、水道等公共サービスの手配、手続き
- 改装が終了した後の検収・受領
- 入荷商品の検収、陳列とPOP等の店内ディスプレイ
- 業務用OA機器の操作習得と教育
- 必要によっては当座預金や業務口座などの新しい銀行口座の開設
- 開店直前の挨拶回り
- 直前の全体チェック